

CASH LAJF BALANS

Co przed decyzją o starcie



Fundusze
Europejskie
Polska Wschodnia



Rzeczpospolita
Polska



MINISTERSTWO
FUNDUSZY I POLITYKI
REGIONALNEJ

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



45 min (1 lekcja) + 45 min (1 lekcja dodatkowa - elementy oznaczone symbolem*)

Podstawa programowa

Podstawa programowa

Treści nauczania - wymagania szczegółowe, dział IV Przedsiębiorczość:

Uczeń inspirując się doświadczeniami własnymi i znanych przedsiębiorców oraz bazując na zebranych informacjach z rynku, znajduje pomysł na własną działalność gospodarczą lub przedsięwzięcie społeczne, oceniając go pod względem innowacyjności.

Uczeń charakteryzuje innowacyjne modele biznesu, w tym startupy.

Uczeń dyskutuje na tematy związane z prowadzeniem biznesu podczas spotkania z przedsiębiorcą na podstawie informacji o podejmowanych przez niego działaniach innowacyjnych i w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu.

Uczeń wyjaśnia istotę procesu zarządzania różnymi zasobami przedsiębiorstwa, w tym zasady skutecznego zarządzania ludźmi oparte na koncepcji przywództwa.

Źródło: <https://podstawaprogramowa.pl/Liceum-technikum/Podstawy-przedsiębiorczosci>

Kluczowe pytania:

- Jak startupy mogą zmniejszać ryzyko?
- Jakie są metody testowania produktów i usług?
- Gdzie szukać informacji, jak założyć firmę?
- Na czym powinien skupić się przedsiębiorca na różnych etapach rozwoju firmy?

Metody pracy:

Pokaz filmu, dyskusja, prezentacja, praca w grupach.

Materiały niezbędne do przeprowadzenia zajęć:

- rzutnik multimedialny, komputer z dostępem do internetu, głośniki, wydruki listy sprawdzającej (dla każdej osoby)
- prezentacja

Lista pojęć

Film o Camfly	Film o Plantalux	Scenariusz zajęć
<ul style="list-style-type: none">• Testowanie pomysłu• Uprawnienia• Inwestycja• Szkolenia• Dofinansowanie<ul style="list-style-type: none">○ pożyczka,○ crowdfunding,○ programy rozwojowe,○ fundusze europejskie	<ul style="list-style-type: none">• Innowacja• Prototyp• Analiza rynkowa• Testowanie• Dotacja• Platforma startowa – start-up• Przewaga rynkowa• Patent• Finansowanie – Fundusze Europejskie	<ul style="list-style-type: none">• Innowacja• Startup• Przesprzedaż• Crowdsourcing• Etapy rozwoju firmy• PARP

Slajdy 1-2

WPROWADZENIE

CZAS	CEL	MATERIAŁY
10 minut	Stworzenie pozytywnej atmosfery, przedstawienie tematu zajęć.	Prezentacja
SLAJDY	PRZEBIEG ZAJĘĆ	
	SLAJD 1: TYTUŁ KAMPANII [sprawdzenie listy obecności] Powitaj wszystkich na lekcji przedsiębiorczości w ramach kampanii Cash Lajf Balans, w której bierze udział Wasza szkoła. Kampania jest finansowana z Funduszy Europejskich - z Programu Polska Wschodnia.	
	SLAJD 2: TEMAT Wyjaśnij, że na lekcji przyjrzymy się, jakie są metody sprawdzania, czy pomysł na biznes ma szansę rozwoju oraz przeanalizujemy różne etapy działania startupu. Uczniowie dowiedzą się, skąd czerpać wiedzę o zakładaniu i prowadzeniu własnej działalności gospodarczej (źródła informacji).	

SZANSE BIZNESOWE

CZAS	CEL	MATERIAŁY
15 minut	<p>Inspiracja, zachęcenie do myślenia o swojej przyszłości jako przedsiębiorca.</p> <p>Zapoznanie uczniów z podstawowymi pojęciami dotyczącymi sposobów zarządzania ryzykiem przy startowaniu ze swoim biznesem.</p>	Prezentacja



SLAJD 3:

Zapytaj, czym może się zajmować firma Camfly? Z czym się uczniom kojarzy nazwa?

Z usług takiej firmy mogą skorzystać...

Firma deweloperska, która buduje apartamentowce i chce zachęcić klientów do kupna mieszkania, pokazując im zdjęcie widoku z okna...

Leśnik, który szacuje liczbę zwierząt kopytnych na trudno dostępnych, bagnistych terenach.

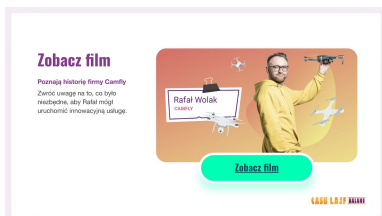
Firma produkująca odnawialne źródła energii... do czyszczenia turbin wiatrowych.

Organizator koncertu masowego, który chce monitorować bezpieczeństwo widzów.

a nawet ratownicy medyczni, którzy oczekują na transport krwi dla ofiar wypadków w trudno dostępnych terenach.

Chodzi oczywiście o drony.

Poinformuj, że za chwilę uczniowie poznają historię dwóch firm, które postawiły na innowacyjność.

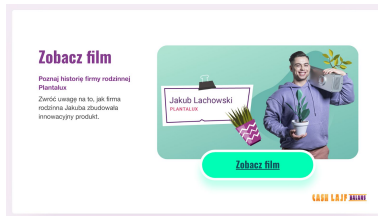


SLAJD 4: FILM

Zapowiedz, że najpierw uczniowie poznają historię przedsiębiorcy Rafała Wolaka, a później historię przedsiębiorstwa rodzinnego założonego przez Jakuba. Dwa bardzo różne pomysły, w różnym stopniu wykorzystujące technologie. Sprawdźcie, czy mają ze sobą coś wspólnego.

Poproś, aby uczniowie zwrócili uwagę na to, co było niezbędne, aby Rafał mógł uruchomić innowacyjną usługę.

[uruchomienie filmu]



SLAJD 5: FILM *

Zapowiedz, że teraz uczniowie poznają historię firmy rodzinnej Plantalux. Poproś, aby uczniowie zwrócili uwagę na to, jak firma rodzinna Jakuba stworzyła innowacyjny produkt.

[uruchomienie filmu]



SLAJD 6:

Zapytaj:

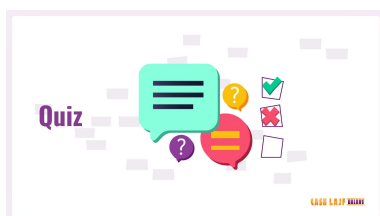
Czym Waszym zdaniem produkty obu przedsiębiorców można określić jako innowacyjne? Co to znaczy? [“coś nowego”, usługa, czy produkt, który wcześniej nie istniał] Czy innowacja to zawsze jest “coś nowego”, usługa, czy produkt, który wcześniej nie istniał? [nie – może to być produkt/ usługa znacznie ulepszona]

Z jakim największym ryzykiem styka się przedsiębiorca? Na czym polega to ryzyko? Podaj przykłady.

Co konkretnie robili obaj przedsiębiorcy, aby sprawdzić, czy ich usługi i produkty mają wartość dla klientów? Podaj przykłady.

DOSTRZEGANIE OKAZJI W OTOCZENIU

CZAS	CEL	MATERIAŁY
20 minut	Prezentowanie ważnych pojęć i metod testowania pomysłu na biznes.	Prezentacja lub quiz w aplikacji Mentimeter / Kahoot



SLAJD 7: QUIZ

Podsumuj dyskusję - przedsiębiorcy, których historię poznali uczniowie, tworzyli innowacyjne produkty i usługi. Zanim skoczyli na głęboką wodę, prowadzili różne testy, które miały na celu sprawdzenie, czy ich pomysły się przyjmą i czy będą mogli na nich zarabiać.

Zapowiedz, że za chwilę przeprowadzisz quiz. Na pytania wyświetlane na ekranie uczniowie będą odpowiadać za pomocą smartfonów.

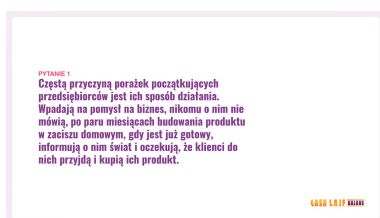
Uwaga! Jeśli wiesz, że nie wszyscy uczniowie posiadają telefony komórkowe z dostępem do internetu, podziel uczniów na pary bądź grupy 3-osobowe, tak, aby w na każdą przypadało jedno urządzenie. Quiz możesz stworzyć za pomocą programu Kahoot lub Mentimeter. Instrukcja: Kahoot https://www.npseo.pl/data/various/files/szkolenie_DZS_XXIw/Kahoot+Quiz+instruktaż.pdf

Instrukcja: Mentimeter

<https://www.doskonaleniewsieci.pl/Upload/Scenariusze/efektywne-wspomaganie/Mentimeter.pdf>.

(Oba narzędzia uatrakcyjnają lekcję i skupiają uwagę uczniów.)

Uwaga! Jeśli polityka Twojej szkoły zabrania wykorzystywania smartfonów w czasie zajęć, wykorzystaj slajdy z prezentacji. Po wyświetleniu każdego pytania, uczniowie mogą głosować na prawidłową odpowiedź, podnosząc rękę, a Ty możesz omówić prawidłową odpowiedź.



SLAJD 8: PYTANIE 1

Twierdzenie: Częstą przyczyną porażek początkujących przedsiębiorców jest ich sposób działania. Wpadają na pomysł na biznes, nikomu o nim nie mówią, po paru miesiącach budowania produktu w zaciszu domowym, gdy jest już gotowy, informują o nim świat i oczekują, że klienci do

nich przyjdą i kupią ich produkt.

Prawidłowa odpowiedź: Prawda

Uzasadnienie: Przedsiębiorca zdobywając informacje zwrotne od potencjalnych klientów możliwie wcześniej, zwiększa szanse, że buduje coś, czego klienci faktycznie potrzebują, a nie to, co jemu się wydaje, że potrzebują. Przedsiębiorca musi być gotowy by zmodyfikować swój pomysł na biznes. Zmiana gotowego produktu, może być kosztowna i demotywująca, bo przedsiębiorca już poświęcił dużo czasu na jego rozwój. Popularnym hasłem w świecie startupów jest „get out of the building” (idź w teren). (Możesz dodać odniesienie do filmu i historii Camfly).

PYTANIE 2
Startup to mniejsza wersja dużego przedsiębiorstwa

CASH LAJF

SLAJD 9: PYTANIE 2

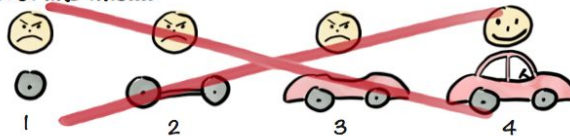
Twierdzenie: Startup to mniejsza wersja dużego przedsiębiorstwa

Prawidłowa odpowiedź: Fałsz

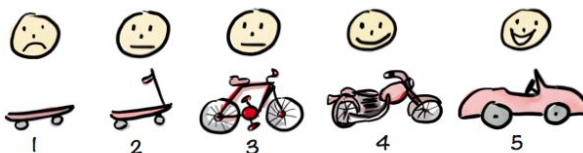
Uzasadnienie: Startup to tymczasowa organizacja, która poszukuje opłacalnego, skalowalnego i powtarzalnego modelu biznesowego. Zadaniem startupu jest testowanie pomysłów na biznes z udziałem potencjalnych klientów. Do tego celu wystarczą skromne środki i wykorzystywanie darmowych narzędzi. Zadaniem przedsiębiorstwa natomiast, jest produkcja i sprzedaż produktów i usług.

(Możesz dodać odniesienie do filmu i historii Camfly).

Not like this....



Like this!



(rys. [Henrik Kniberg](#))

PYTANIE 3

Warto zachęcić potencjalnych klientów do wykonania jakiegoś działania, aby zwiększyć pewność, że są zainteresowani ofertą.

CASH LAJF MARK

SLAJD 10: PYTANIE 3

Twierdzenie: Warto zachęcić potencjalnych klientów do wykonania jakiegoś działania, aby zwiększyć pewność, że są zainteresowani ofertą.

Prawidłowa odpowiedź: Prawda

Uzasadnienie: Czyny mówią głośniejszymi słowami. Jeśli stworzysz reklamę online swojego (nawet nieistniejącego jeszcze) produktu i zachęcisz odwiedzających, aby kliknęli przycisk „dowiedz się więcej” lub przycisk „powiadom mnie, gdy produkt będzie dostępny”, zachęcisz ich do wykonania działania i sprawdzisz rzeczywiste zainteresowanie tym, co chcesz oferować.

(Możesz nawiązać do narzędzi przedstawionych w scenariuszu “Zmonetyzuj swoje pasje” np. Reklama Google AdWords, testy A/B, makieta aplikacji mobilnej itp.)

PYTANIE 4

Początkujący przedsiębiorca nie może sobie pozwolić na porażki

CASH LAJF MARK

SLAJD 11: PYTANIE 4

Twierdzenie: Początkujący przedsiębiorca nie może sobie pozwolić na porażki.

Prawidłowa odpowiedź: Fałsz

Uzasadnienie: Zadaniem startupu jest poszukiwanie opłacalnego modelu biznesowego: tworzenie produktów i usług odpowiadających na rzeczywiste potrzeby klientów, którzy są skłonni za nie zapłacić. Testując pomysły na biznes, można odkryć, że klienci zwracają uwagę na inne elementy naszej początkowej oferty, niż zakładaliśmy i trzeba być otwartym na zmiany, a czasem na zwrot o 180 stopni (tzw. pivot). Im więcej odkryć i porażek na początku, tym większa szansa, że startup przekształci się w sprawnie działającą firmę, przynoszącą zyski.

(W. Churchill:

„Sukces polega na przechodzeniu od porażki do porażki bez utraty entuzjazmu”

“Success is the ability to move from one failure to another without loss of enthusiasm”.)

PYTANIE 5

Przedsprzedaż jest metodą sprawdzania zainteresowania klientów naszą ofertą

CASH LAJF MARK

SLAJD 12: PYTANIE 5

Twierdzenie: Przedsprzedaż jest metodą sprawdzania zainteresowania klientów naszą ofertą.

Prawidłowa odpowiedź: Prawda

Uzasadnienie: Jeśli Twój produkt czy usługa jeszcze nie istnieją, a potencjalni klienci, już chcieliby je kupić, łatwiej Ci

będzie stworzyć dla nich coś wartościowego i rozwinąć swój biznes. Przedsprzedaż można prowadzić za pomocą tzw. strony produktowej (ang. *landing page*). Jest to strona internetowa zawierająca opis produktu bądź usługi zawierająca „wezwanie do działania”, np. „kup teraz”, „zadzwoń do nas”. Liczba kliknięć może stanowić dowód na zainteresowanie klientów produktem lub usługą. Na tej zasadzie działają serwisy finansowane społecznościowo (ang. *crowdfundingowe*) - np. Patronite, Polak Potrafi, Kickstarter, Wspieram To.

(Możesz zapytać, czy ktoś spotkał się z tymi nazwami, a jeśli tak, czy może powiedzieć do czego służą te platformy.)

Jeśli quiz był realizowany w Kahoot lub Mentimetrze, wyniki zostaną przedstawione na końcu.

DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORCY

CZAS	CEL	MATERIAŁY
15 minut	<p>Uświadomienie uczniom, że droga przedsiębiorcy ma charakterystyczne etapy, do których można się przygotować.</p> <p>Określenie na czym powinien skupić się przedsiębiorca na różnych etapach?</p>	Prezentacja, infografika

Etapy rozwoju firmy

CASH LAJF MARK

SLAJD 13: ETAPY ROZWOJU FIRMY

Na różnych etapach rozwoju firmy będziesz skupiać się na różnych obszarach.

Zapowiedz, że przyjrzymy się autorskiej opowieści przedsiębiorcy, który opisał swoją drogę w formie uproszczonej infografiki. (Jeśli korzystałeś z tego ćwiczenia w czasie lekcji “Dostępne wsparcie biznesowe”, możesz zapytać uczniów, czy pamiętają poszczególne etapy drogi przedsiębiorcy.)

Ćwiczenie

ŻYCIE PRZED NARODZINY START ROZWÓJ EKSPANSJA

CASH LAJF MARK

SLAJD 14: OŚ

Wyjaśnij, że przedsiębiorca podzielił swoją drogę na etapy, a następnie omów pokrótce każdy z nich. Autor infografiki, Marcin Muras objaśnia je tak:

“ŻYCIE PRZED”

Firma jeszcze nie istnieje. W twojej głowie rodzą się dopiero pomysły na biznes. Z czasem pomysły te zaczynają kiełkować, aż w końcu decydujesz się na założenie firmy.

ETAP “NARODZINY”

W końcu zdecydowałeś się na założenie firmy. Tutaj zaczyna się cała “zabawa”. Jest to jeden z najtrudniejszych etapów. Masz najczęściej bardzo mało wiedzy i poruszasz się jeszcze po omacku. To tutaj najczęściej doświadczysz pierwszego twardego lądowania, gdy Twoje oczekiwania i marzenia zderzą się z szarą rzeczywistością.

ETAP “START”

Jest to etap zakończenia weryfikacji pomysłu, zdobycie

pierwszych płacących klientów i budowy wstępnego produktu (...). W etapie tym firma zaczyna nabierać kształtów. Pojawia się sprzedaż. Jest to etap bardzo intensywnej nauki, częstych zmian założeń oraz dużych wahań motywacji.

ETAP "ROZWÓJ"

W etapie tym mamy już potwierdzony model biznesowy. Mamy płacących klientów i wiemy już "z czym to się je". To etap dalszego intensywnego rozwoju.

ETAP "EKSPANSJA"

Etap dalszego wzrostu. Zaczynasz myśleć o nowych rynkach, ekspansji zagranicznej oraz stajesz liderem danego segmentu rynku.

Ćwiczenie

Etapy rozwoju firmy - link

CASH LAJF MARK

SLAJD 15: ĆWICZENIE

Zapowiedz, że uczniowie będą za chwilę wspólnie analizować infografikę, którą wyświetlisz na ekranie.

Krok 1 - wyświetl infografikę, wskaż etapy, które przed chwilą omawiałe(a)ś.

<http://www.marcinmuras.com/wp-content/uploads/2015/12/etapy-rozwoju-firmy.jpg>

Krok 2 - poproś uczniów, aby zapoznali się z nazwami etapów oraz odnośnikami (czyta się je zgodnie z numerami). W razie potrzeby powiększ widok na ekranie. Daj im 7 minut na przeczytanie odnośników.

Krok 3 - zapowiedz, że za chwilę podzielisz uczniów na 4 grupy. Każda z grup zajmie się analizą różnych obszarów działania przedsiębiorcy (kolorowe pola tj. budowa produktu, sprzedaż, rekrutacja zespołu, obsługa klienta).

Krok 4 - podziel uczniów na 4 grupy. Po podziale wskaż, które grupy będą się zajmować którym etapem:

Grupa 1 analizuje:

czym zajmuje się przedsiębiorca na etapie "narodziny"?

Grupa 2 analizuje:

czym zajmuje się przedsiębiorca na etapie "start"?

Grupa 3 analizuje:

czym zajmuje się przedsiębiorca na etapie "rozwój"?

Grupa 4 analizuje:

czyim zajmuje się przedsiębiorca na etapie “ekspansja”?



SLAJD 16: DYSKUSJA

Po 10 minutach zadaj uczniom pytania, wskazując omawiany etap na ekranie. Zadaj pytania:

Co to znaczy, że przedsiębiorca zarządza sobą?

(Przedsiębiorca planuje swój czas, ustala zadania do zrobienia, planuje wypoczynek, musi radzić sobie ze stresem. Fundamentem przedsiębiorstwa jest osoba przedsiębiorcy, który jest jej największym “zasobem”).

Kiedy przedsiębiorca powinien skupiać się na sprzedaży?
(Jak najwcześniej. Sprzedaż, czyli pozyskiwanie płacących klientów, jest wraz z “zarządzaniem sobą” fundamentem przedsiębiorstwa).

Kiedy Waszym zdaniem warto zatrudnić księgową? W czym pomaga przedsiębiorcy księgową?

(Księgową m.in. oblicza wysokość składek, jakie przedsiębiorca jest zobowiązany odprowadzać do zakładu ubezpieczeń społecznych, oblicza wysokość należnego podatku dochodowego, prowadzi książkę przychodów i rozchodów).

Kiedy warto pomyśleć o budowie zespołu? O rekrutacji współpracowników?

(Tak jak widzieliście w filmie, biznes można rozpocząć samodzielnie, bądź w zespole - z kolegą/koleżanką, z członkami rodziny).

Kiedy trzeba pomyśleć o promocji swoich produktów i usług??

(Kiedy produkt czy usługa są już opracowane, po fazie testów wiadomo, w jaki sposób odpowiadają na potrzeby klientów, czyli, wiadomo, w jaki sposób i jakim językiem można promować ofertę, aby przekonać ich do zakupu oraz jaka powinna być cena produktu i kanały jego dystrybucji).

CHECKLISTA*

CZAS

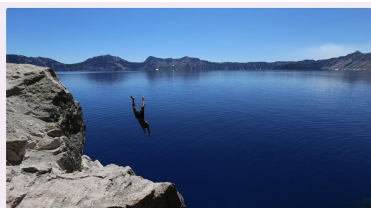
10 minut

CEL

Analiza dostępnych zasobów potrzebnych do prowadzenia własnej firmy

MATERIAŁY

Infografika, wydruk listy sprawdzającej



SLAJD 17: SKOK NA GŁĘBOKĄ WODĘ

Ponownie wyświetl infografikę, <http://www.marcinmuras.com/wp-content/uploads/2015/12/etapy-rozwoju-firmy.jpg> i zapytaj uczniów, w którym miejscu ich zdaniem warto założyć działalność gospodarczą (zarejestrować firmę)? Dlaczego? Poproś o uzasadnienie.

W którym momencie warto się całkowicie poświęcić rozwojowi firmy? Dlaczego? Poproś o uzasadnienie.



SLAJD 18: LISTA SPRAWDZAJĄCA

Rozdaj uczniom listę sprawdzającą do samodzielnej analizy gotowości do otworzenia biznesu.

Kim jesteś?

- ☐ Znam swoje mocne strony i o nie oparty jest mój pomysł na biznes
- ☐ Znam swoje mocne strony i wiem, w czym potrzebuję wsparcia
- ☐ Umiem nazwać chociaż jedną rzecz, którą kocham, a która będzie częścią mojego biznesu
- ☐ Mój biznes przyczynia się do kreowania świata, w jakim chciał(a)bym żyć

Pomysł i testy

- ☐ Wiem, gdzie szukać inspiracji
- ☐ Mam pomysł na biznes
- ☐ Znam narzędzia i techniki testowania mojego pomysłu z udziałem potencjalnych klientów
- ☐ Mam plan testowania moich hipotez (wyobrażeń)

Klienci, grupy docelowe

- ☐ Zidentyfikowałem(a) typy potencjalnych klientów
- ☐ Znam osobiście co najmniej jedną osobę z każdego typu
- ☐ Wiem, kto najbardziej potrzebuje tego, co oferuję, i jest gotowy najszybciej skorzystać z mojej oferty
- ☐ Umiem powiedzieć, czym różni się moja oferta od tego, co proponują

Sprzymierzeńcy

- ☐ Wiem, na kogo mogę liczyć
- ☐ Mam pomysł, z kim mógłbym rozkręcić biznes
- ☐ Wiem, do kogo zwrócić się o pomoc i radę
- ☐ Znam instytucje, które oferują programy wsparcia i doradztwa dla początkujących przedsiębiorców

Kwestie formalne

- ☐ Wiem, co zrobić, aby zarejestrować działalność gospodarczą
- ☐ Znam obowiązki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej
- ☐ Wiem gdzie zwrócić się o pomoc i radę
- ☐ Znam instytucje, które oferują programy wsparcia i doradztwa dla początkujących przedsiębiorców

GDZIE SZUKAĆ INFORMACJI?

CZAS	CEL	MATERIAŁY
10 minut	Wiedza o źródłach wiarygodnych informacji dla przedsiębiorców.	Prezentacja

Gdzie szukać informacji?

CASH LAJF BALANS

SLAJD 19: INSTYTUCJE

Zapytaj, kto z uczniów zna skrót “PARP”? A co on oznacza?

[Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości]

Zademonstruj uczniom 1 portal ogólnopolski (np. PARP:

<https://www.parp.gov.pl/>) i 2 strony www urzędów (np.

lokalny UP), które prowadzą serwisy przydatne dla przedsiębiorców.

Zwróć uwagę na te zakładki, gdzie początkujący przedsiębiorcy znajdą wytyczne krok po kroku oraz wzory dokumentów.

Slajd 20 - 21

PODSUMOWANIE LEKCJI

CZAS

10 minut

CEL

Podsumowanie zajęć i zachęcenie do pobrania i rozegrania gry.

MATERIAŁY

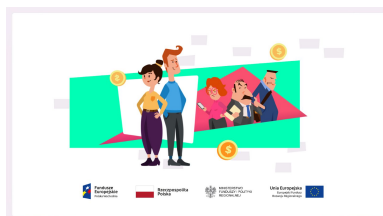
Prezentacja

Lista pojęć

CASH LAJF BALANS

SLAJD: 20

Podsumuj zajęcia.



SLAJD: 21

Zachęć do pobrania i rozegrania gry oraz do wzięcia udziału w konkursach*.

(*Konkursy są dostępne tylko dla 5 województw objętych Programem Polska Wschodnia.)